

УДК 159.925

**НЕВЕРБАЛЬНЫЕ СРЕДСТВА ОБЩЕНИЯ В СИСТЕМЕ
«ПРЕПОДАВАТЕЛЬ-СТУДЕНТ»****Агафонов Н.В., Попова А.В.****Научный руководитель — ст. преподаватель Гаврилова О.В.*****Сибирский федеральный университет, г. Красноярск***

Глазами человек воспринимает значительно больше, чем ушами. Большая часть информации (до 75%) передается невербальными средствами общения. Многие жесты не фиксируются сознанием, но в полной мере передают настроение и мысли человека. Если есть желание прослыть внимательным и интересным собеседником, то нужно разбираться в жестах и мимике. Мимика, жесты играют большую роль в оценке окружающими уровня воспитанности собеседника.

Можно использовать язык жестов для того, чтобы вводить людей в заблуждение и манипулировать ими. Бывают случаи, когда именно это необходимо.

Понимание тонкостей языка жестов может улучшить и упростить ваши отношения с окружающими людьми.

Особенностью языка телодвижений является то, что его проявление обусловлено импульсами нашего подсознания, и отсутствие возможности подделать эти импульсы позволяет нам доверять этому языку больше, чем обычному, вербальному каналу общения.

Существует мнение, что 93% процесса общения никак не связаны со словами, то есть большое количество информации о собеседнике можно получить из других источников. Внимательно ознакомьтесь с предложенными рисунками и постарайтесь максимально полно охарактеризовать ситуацию и поведение собеседника.

Теперь более конкретно пройдемся по ситуациям, которые в определенный момент возникают у каждого студента. Начнем с выступления перед аудиторией.

Выступление перед аудиторией включает в себя изложение студентом подготовленных им материалов и возможные вопросы слушателей. Каждый студент имеет минимальный опыт выступления перед своей группой, поэтому стоит заострить внимание на нашей главной цели – сближение с преподавателем.

Прежде всего, нельзя допускать наиболее распространенную ошибку – чтение всего текста выступления! Аудитория обычно плохо воспринимает зачитываемую с листа информацию, а у преподавателей такой доклад ассоциируется с незнанием вопроса или с общей неразвитостью. Но главный минус такого изложения – это отсутствие живого контакта с аудиторией. Поэтому даже если вы впервые видите текст, который сейчас будете пытаться донести аудитории, то стоит хотя бы читать не спеша, время от времени обращая свой взгляд к слушателям.

Что же касается визуального контакта с аудиторией, то он просто необходим, чтобы выступление не воспринималось как равнодушное отношение к слушателям. Более того, когда докладчик устремляет свой взор в сторону какого-либо человека, то у последнего складывается впечатление, что обращаются именно к нему, и что материал также готовился для него. Поэтому стоит запомнить: визуальный контакт с человеком – это лучший способ активизировать его слушание и заинтересовать его своими словами. Таким человеком может быть любой студент из твоей группы, а может и преподаватель, который обычно сидит сбоку от кафедры. Продолжительным визуальным контактом также не стоит увлекаться, это может сильно раздражать или смущать.

О преимуществах краткости и доступности речи: следует избегать сложных речевых оборотов и конструкций, чтобы точно передать главную идею. Лучше заменить «мудрёные» фразы более простыми, повседневными словами.

Поза выступающего студента не должна отвлекать публику от его же слов, поэтому лучше пытаться не покачиваться взад-вперёд и не топтаться на месте, как это делают многие. Просто распределять вес на обе ступни так, чтобы тело лишь слегка было наклонено вперёд. Такая поза обеспечивает свободное дыхание и хорошее звучание голоса.

Монументальная статичность тоже, выглядит довольно нелепо, движения должны присутствовать, но они не должны быть зацикленными. Теперь о руках: можно занять их умеренной жестикуляцией или просто положить, не скрещивая, на кафедру. Главное, не делать руками бессознательных движений (почёсывания головы, потирания носа), которые выдают твоё волнение или неуверенность в своих словах.

Внешний вид студента является одним из факторов, влияющих на его успех. Он должен способствовать непринуждённости студента, поэтому, во-первых, не стоит одеваться чересчур «экзотично», во-вторых, одежда должна быть опрятной.

А вот повседневный наряд лучше сменить перед походом на экзамен. Выделяя таким образом вашу финальную встречу с преподавателем, выражается уважение к нему. То же самое можно сказать и об ухоженности тела.

Некоторые вещи также могут придать интеллектуальную харизму – очки, шарф, значок участника передачи «Самый умный» и др. Если они органично сочетаются с другими вещами, их лучше одеть.

Ну и поговорим об уверенности. Она необходима во многих случаях, будь то доклад на конференции, экзамен в институте или же разборки в подворотне. Но мы остановимся именно на институте.

Уверенность. В каком бы словаре мы не искали значение этого слова, везде оно будет иметь положительную подоплеку. Уверенность в завтрашнем дне, уверенность в любимом человеке или уверенность в своих силах – в каком бы словосочетании мы не употребляли это слово, в ассоциациях будет всплывать что-то стабильное, достоверное, точное, надёжное и ещё десятки эпитетов.

Уверенность в собственных знаниях – очень интересное состояние человеческого мозга, порождающее убеждение в правильности и правдивости его слов. К тому же, уверенность в знаниях имеет ещё и обратную связь, то есть может передаваться собеседнику и убеждает его в обоснованности твоих слов. Переходя к нашей теме, нужно отметить, что уверенная подача студентом знаний говорит преподавателю о том, что он основательно готовился к экзамену или зачёту и его слова могут быть в любой момент подтверждены соответствующим источником. И любая информация, неизвестная преподавателю, будет также засчитываться как правильная и правдивая только лишь потому, что студент в ней уверен.

Главный признак уверенности – это непоколебимое внутреннее равновесие, которое отражается и во внешнем поведении человека. Преподаватели считают, что если студент тщательно готовится к итоговой проверке, то у него не должно возникать оснований для волнения. И очень часто инстинктивный, приобретённый ещё в школе страх студента перед экзаменом, как, впрочем, и перед любой другой проверкой, преподаватели расценивают как незнание вопроса в результате плохой подготовки. Но они совершенно при этом не учитывают вероятности того, что этот бедолага всё прекрасно знает, просто не может совладать с волнением, которое напрочь отбивает память и путает в мыслях, и занижают оценку за ответ.

Подводя итог: умение держать себя в руках, которое подтверждает вашу уверенность в чём-либо, даёт вам возможность что угодно внушать другому человеку, даже если этот человек – преподаватель!

Теперь о более серьезной ситуации, такой как экзамен. Начнем естественно с того, что случилось с каждым.

Паника, возникающая от увиденного вопроса в билете, о котором вы никакого представления не имеете, зачастую преждевременна. Не стоит спешить перетягивать билет. Для экзаменатора не существует тяжёлых или лёгких вопросов – они все для него одинаковы. А вот замена билета может стать прямым сигналом о том, что вы вообще не готовы. И поверьте, даже если всё учили, преподаватель докажет обратное. Посидев немного с ручкой и листиком, вы однозначно что-то вспомните, что-то приплетёте из другой темы, «подольёте воды» – и какой-никакой ответ уже будет.

Если же вы очень уверенно отвечаете на зачёте/экзамене, и преподаватель задаёт вопрос, ответа на который уж точно не знаете, конечно, стоит попытаться ответить, но нет гарантий, что этот ответ будет засчитан. В таком случае лучше всего сразу говорить «я не знаю ответа», чтобы быстрее перейти к новому вопросу или же к выставлению оценок. Так вы показываете преподавателю не только свою честность и отсутствие страха сказать правду, но и ещё продолжаете излучать уверенность в себе. Многие студенты в подобных ситуациях начинают якобы вспоминать ответ на такой вопрос, имитируя будто они его знают, но забыли. Этот обман ощущается.

Мы уже определили, что проявлением внутренней уверенности является внешнее спокойствие в поведении студента. Учитывая это, поза, которую следует выбирать для ответа, должна максимально соответствовать вашему душевному равновесию. Наиболее удачную позицию, соединяющую в себе и вальяжность, и раскованность, и комфорт, вы займёте, если сядете с ровной осанкой, прислонившись к спинке стула и направив корпус прямо в сторону преподавателя. То, как расположены ноги – уже дело удобства, главное – не разваливать их в разные стороны, а складывать так, чтобы они ни на градус не разворачивали твой корпус от экзаменатора, сидящего напротив тебя.

Голова должна быть направлена также в сторону преподавателя и держать нос параллельно столу. Это позволит громко и разборчиво произносить слова.

Что касается рук, то они не должны замыкаться, не должны подпирать голову и не должны делать никаких отвлекающих движений. Единственное, чем можно занять их, так это жестикуляцией. Речь о ней пойдёт дальше.

Частая смена позы создаёт суету, что сильно отвлекает, поэтому постарайтесь менять её не спеша и как можно реже.

В ответственные моменты жизни нужно быть весьма аккуратным с жестами, они могут без слов выдать больше информации о тебе, чем уста. Есть жесты, которых вообще нельзя допускать в общении с преподавателем: почёсывания затылка, шеи или бровей, прикладывание рук к губам или щекам, облокачивание головы на кисть. Такие жесты выдают сомнения по отношению к собственным словам или фантазию, включившуюся в тот момент, когда ты чего-то не знаешь, но пытаешься симпровизировать.

Соединив руки в пальцах или сомкнув их в районе груди, вы «закрываетесь» перед преподавателем. Такая поза воспринимается как оборонительная и выставляет экзаменатора в его глазах агрессором перед вами. Так делать, тоже не стоит.

Теперь о том, как можно и нужно делать: во-первых, руки должны быть постоянно на виду. Во-вторых, необходимо стараться, как можно чаще обращать открытые ладони к преподавателю, что будет расцениваться как открытое и дружелюбное отношение к нему.

Очень сильный эффект убеждения имеет жестикуляция, которая сопровождает твою речь. Наиболее естественно жесты выглядят, если их производить неторопливо и в такт своей речи.

Также нужно тщательно подбирать жесты к словам, имеющим различную смысловую нагрузку:

- Делая плавные полукруги чуть растопыренными ладонями (от себя в сторону преподавателя), ты будто разжёвываешь, объясняешь преподавателю смысл своих слов, словно заинтересован в том, чтобы донести до него свои знания ясно и доступно.
- Покачивая вверх-вниз тремя пальцами одной руки, собранными вместе, как и при перекрещивании, ты выделяешь ключевые моменты своего ответа, передающие суть вопроса.
- Вращение кистей, которые как бы описывают кончиками пальцев один общий воображаемый круг, указывает на второстепенность или маловажность произносимых вами слов, выражая, таким образом, ваше желание быстро их прогнать, не сосредотачивая на них особого внимания.
- Загибание пальцев очень чётко подчёркивает какие-либо перечисления. Жестом-аналогом могут быть небольшие взмахи кистями и их опускания на каждом слове из списка перечисления.

Жестами можно точно выразить свои мотивы по отношению к сказанным словам, поэтому для овладения мастерством жестикуляции лучше понаблюдать за выступлениями матёрых ораторов и перенять их опыт. Предварительная репетиция перед зеркалом также пойдёт на пользу.

То, что будет произноситься во время ответа на итоговой проверке – это в основном ваши знания, полученные в результате вашей совместной с преподавателем работы на протяжении всего семестра и индивидуальной подготовки. Если же вы допускаете, что преподаватель не знает о каких-нибудь нюансах, можете спокойно обратиться за помощью к своей фантазии, то есть вставлять в свой ответ вымышленные имена, высказывания, даты, числа и прочие данные. Подобная информация должна чаще фигурировать в ответе. Это придаёт ему точности и уверяет экзаменатора в серьёзности твоей подготовки.

В русском языке существует множество слов-вставок для выражения неопределённости. Использование их в своём ответе будет выдавать вашу неуверенность. Поэтому вот краткий список тех слов, которые произносить не надо: «если хотите», «в известной степени», «я бы сказал», «возможно», «по-моему», «если не ошибаюсь», «точно не помню, но», «может быть». Лучше использовать арсенал утвердительных слов типа «отлично», «великолепно», «разумеется», «именно так» и других, формирующих у преподавателя положительное отношение к твоим словам.

Это довольно обобщенные приемы и методы, но при этом они работают практически во всех случаях. Стоит практиковаться и причем довольно усердно что бы все они были машинальными, но это того стоит, ведь сессия закрытая без лишних проблем и симпатия преподавателей ценятся очень высоко.